



DE WERELD VERANDERT SNEL. HOE BLIJFT U SLIM OP KOERS?



Wout Plevier
Marskramer 11
5247 HE, Rosmalen

W 073 52 2 5656
F 073 52 2 5657

Rabobank Rosmalen:
NL77Rabo0144690659
RABONL2U
KvK Eindhoven nr 11053779
Btw-nr. 810990040B01

info@innerspective.nl
<http://twitter.com/WoutPlevier>
<http://nl.linkedin.com/in/woutplevier>
<http://prezi.com/user/WoutPlevier/>

Verandering

De wereld om ons heen verandert razendsnel. Herkent u de volgende vragen?

1. Hoe blijven we flexibel en slagvaardig?
2. Hoe verbeteren we de performance en resultaten?
3. Wat kunnen we doen om medewerkers gemotiveerd te houden?
4. Hoe houden we het ziekteverzuim laag?
5. Hoe vinden medewerkers betere balans tussen werk en privé?
6. Hoe verhogen we de performance van een team in een veranderende omgeving?
7. Hoe kunnen we de communicatie en samenwerking tussen managers en hun medewerkers significant verbeteren?

Mijn visie

Er is op dit moment minder vraag naar training. Organisaties zoeken in opleiding naar korte trajecten met zo weinig mogelijk derving aan inkomsten en een zo hoog mogelijk rendement.

Resultaatgerichte coaching on the job levert volgens ons het *allerbeste* resultaat om de *toegevoegde waarde* van managers en hun teams richting hun stakeholders (klanten, raad van bestuur, medewerkers) *meetbaar te vergroten*.

Coaching2Result

Daarom heb ik *Coaching2Result* ontwikkeld. Een methodische manier van coachen die tot hoog resultaat leidt.

Ik activeer daarmee mijn grootste talent en bezieling: managers en hun teams duurzaam van A naar Beter brengen binnen een afgemeten periode!



IS HET NOODZAKELIJK?

Omgaan met verandering

De wereld om ons heen verandert razendsnel. Bedrijven dienen in staat te zijn om flexibel in te spelen op verandering. Meer dan ooit wordt het belangrijk om de visie, houding en gedragingen op orde te hebben t.a.v.: een duidelijke koers, heldere doelstellingen, talent op de juiste plaats, een optimale verhouding tussen draaglast en draagkracht van medewerkers, pro actief samenwerken. Dit is voor veel bedrijven en medewerkers moeilijk. Men weet het wel maar heeft moeite om er naar te acteren.

Recente cijfers

Uit cijfers van Arbonet en een onderzoek van Yacht blijkt dat maar 18,2% van de leiders een duidelijke visie heeft. 91% van de managers heeft moeite met de vertaling van de strategie naar operationeel niveau. 74% van de medewerkers is, in meer of mindere mate, ontevreden over zijn werk. Managers zouden nu het liefste 40% van hun medewerkers inwisselen door achterblijvende competenties a.g.v. te weinig opleiding. De hoeveelheid stress is sinds 2009 met factor 9 gestegen. Veelal door disbalans werk-privé. De werkomstandigheden veroorzaken factor 3x zo veel stress. Het ziekteverzuim is met 34% toegenomen. Coaching levert hiervoor 66% meer rendement op dan trainingen.



HOE WERKT COACHING2RESULT

We bepalen vooraf precies de doelstellingen en plaatsen dit in het breder toekomstperspectief van de organisatie. Kortom, bezien vanuit de toekomstvisie, waar dient de coachee dan aan te voldoen? Dan vindt er een nulmeting plaats. Op basis hiervan bepalen we de mate van ontwikkeling die mogelijk is en we communiceren dit met de coachee en de organisatie. Vervolgens coachen we minimaal 2 - maximaal 4 keer in een periode van 8 weken. De leercurve is dan optimaal. De resultaten worden bijgehouden in een persoonlijk ontwikkelportfolio.

WAT IS HET RESULTAAT?

- We behalen 100% de doelstellingen.
- Medewerkers worden pro actief.
- Men zet gedragsgericht stappen.
- Deelnemers zijn 50% beter in staat doelen te stellen en te bereiken dan en gemiddelde groep.
- Coachees koppelen hun persoonlijke koers meer aan de organisatiedoelstellingen.
- Deelnemers zijn zich bewuster van hun eigen drijfveren, kunnen beter prioriteiten stellen, en zijn beter in staat leiding te geven.
- Men werkt met meer plezier en bezieling.

WAT ZIJN RANDVOORWAARDEN

om coaching succesvol te laten zijn:

1. De doelstellingen zijn helder en duidelijk geformuleerd.
2. We hebben een duidelijk beeld van omgevingsfactoren die van invloed kunnen zijn op het resultaat
3. Resultaat is gekoppeld aan toepassing in dagelijks werk.
4. De coachee is hoog gemotiveerd om te veranderen en coachbaar.
5. De gewenste verandering is haalbaar.
6. De coachee heeft vertrouwen in de competenties van de coach.
7. De omgeving support de coachee in zijn coachingstraject.



COACHING2RESULT

De methodische opzet van coaching2result geldt voor al onze producten:

- het traject wordt altijd op maat gemaakt.
- Het traject bevat een grondige intake/ nulpuntbepaling, behelst 2 maanden, 2 tot 4 sessies en een overdracht naar de organisatie.
- We werken met heldere tarieven en u ontvangt altijd vooraf een prijsopgave en opzet.

We hebben meerdere diensten en producten ontwikkeld, elk met hun eigen doel en doelgroep.

1. Personal coaching
2. Teamcoaching
3. Coaching2Result Opleiding
4. Management Coaching
5. Executive Coaching
6. New business Coaching

Het is ook mogelijk een coachingsabonnement af te sluiten als u meerdere medewerkers wilt laten begeleiden of onverwachte aanspraak op coaching wilt. De investering hiervoor bedraagt €900 per medewerker per maand (gebaseerd op max. 4 uur per maand). * Tarieven zijn excl. BTW en excl. reiskosten.

TYPE COACHING	TARIEF
<p>Personal Coaching: u wordt gecoacht op zelfsturend vermogen. U weet wat de oorsprong is van uw eigen gedrag en de effecten ervan op uzelf en uw omgeving. U ontwikkelt vertrouwen in uzelf in contact met anderen</p>	€700 per 2,5 uur
<p>Teamcoaching: als de communicatie niet open is, de samenwerking niet 100% loopt, er onderlinge patronen zijn die optimale samenwerking belemmeren, men betere performance en resultaten wil bereiken of als het team zoekt naar koers. In dat geval is teamcoaching de oplossing.</p> <p>Teamcoaching richt zich op de organisatie, het systeem en de relaties tussen de individuen. Teamcoaching brengt helderheid in de visie en de te volgen strategie. Men definieert heldere gedragsgerichte doelen die meetbaar en evalueerbaar zijn. Vanuit een heldere filosofie, kan men samen bouwen aan:</p> <p>persoonlijke beïnvloeding binnen het team, krachtig maken van de teamrol, heldere gedragsnormen, beter inzicht in talenten, valkuilen en verantwoordelijkheden, open communicatie en conflicthantering, nakomen van afspraken, tijd efficiënt werken, uitdragen van de gezamenlijke visie naar de omgeving, verbeteren van de prestaties en performance, ontwikkelen van innovatief vermogen, teamprofilering.</p>	€ 4997 per 4 sessies van 4 uur.
<p>Coach2Result Opleiding: managers leren online en offline de beste technieken aan om zelf succesvol individuen en teams te coachen naar een betere performance. De opleiding bestaat uit 3 trainingdagen in een leerperiode van 6 weken. Ideaal voor loopbaanbegeleiders, managers, teamleiders en hr-adviseurs.</p> <p>Men leert hoe men een gedegen coachingscultuur kan opstellen en inrichten. Ook beheerst men de belangrijkste communicatieskills: luisteren, doorvragen, precisievragen stellen, lerend en confronterend feedback geven, confronterend coachen, resultaatgericht coachen, gedragsgerichte doelen stellen, afspraken maken/ navolgen en interventietechnieken.</p>	€1247 per deelnemer - Incompany prijs op aanvraag
<p>Management Coaching: managers krijgen ruimte om kwalitatieve gesprekken te voeren, waardoor ze meer innovatief, inspirerend leiderschap kunnen ontwikkelen.</p> <p>Centraal staan thema's als: inspireren en motiveren van medewerkers, vertalen van strategie naar goede operationele uitvoering, ontwikkeling van het team, omgang met weerstand van medewerkers, de eigen volgende carrière stap. Men krijgt ook toegang tot verschillende praktische middelen om direct te gebruiken.</p>	€750 per 2,5 uur.
<p>Executive Coaching: directieleden krijgen de mogelijkheid om cases voor te leggen op strategisch en tactisch niveau. Thema's als koersbepaling, reorganisatie, informatieverwerking, persoonlijke effectiviteit, werken onder druk, worden praktisch vormgegeven in direct bruikbare handvaten.</p>	€1995 voor 2 sessies van 2,5 uur.
<p>New Business Coaching: deze coaching is gericht op het ZZP-ers. Het helpt de ZZP-er bij opzetten, branden en verder uitbouwen van het bedrijf. Centrale thema's zijn: de persoonlijke drijfveren, de visie/ missie, keuze van producten/ diensten, klantonderzoek, opstellen van de propositie, verdienmodel, uw branding/ huisstijl, het offline en online marketingbeleid, het groeiplan.</p>	700 per 2,5 uur



WIE IS WOUT PLEVIER

Ik ben sociaal, persoonlijk, creatief en ik houd van meetbaar resultaat. Mijn grootste talent is om mensen, teams en organisaties van A naar Beter te brengen in een vooraf afgesproken periode. Ik houd daarbij graag overzicht van het traject en het uiteindelijke doel.

Mijn werkwijze is direct, praktisch, resultaatgericht, inspirerend en persoonlijk. Waar nodig ben ik pro actief in uiten van mijn wensen, altijd oplossingsgericht en altijd met de beste intentie voor het uiteindelijk resultaat. Ik ben namelijk emotioneel betrokken bij datgene dat ik doe.

Hoewel ik in mijn aanpak vrij systematisch en methodisch kan overkomen, ben ik veel eerder te bestempelen als persoonlijk en leidend pro actief. Ik vind het fijn om met mensen samen te werken en doelen te bereiken. Ik houd van mensen die ergens voor durven gaan. Ik ben al 14 jaar ondernemer en ik heb meerdere teams succesvol geleid en gemanaged. Ruim 45.000 mensen zijn inmiddels door mij getraind en gecoacht.

Als leidraad gebruik ik altijd een plan van aanpak en duidelijke doelen. Ik vind het dan mooi om samen successen te kunnen vieren. Ik streef daarbij altijd na dat een afspraak ook daadwerkelijk een afspraak is.

Wat vind ik belangrijk?

Het leven biedt veel uitdagingen en gaat snel. Ik heb door persoonlijke ervaringen van verlies van dierbaren op jongere leeftijd geleerd om elk moment zo positief mogelijk te evalueren. Maak het beste van een situatie en geniet zo veel mogelijk. Blijf jezelf en anderen uitdagen om te groeien. Groei biedt volgens mij nieuw perspectief. Ontmoet nieuwe mensen en bekijk zaken regelmatig vanuit een ander perspectief. Ik ben voorstander van volgen van talent en bezieling. Samen met een goede performance en resultaat ontwikkel je dan duurzaamheid. Vanuit die visie leef en werk ik.



REFERENTIES

Ik heb meerdere mensen gecoacht en getraind. Referenties zijn vrij opvraagbaar. Enkele van mijn klanten zijn: HP, Heijmans, KPNG, Rabobank, Diverse Ministeries, Diverse Provincies, Portaal, Deli XL, Politie NL, NVN, Fortis, ING, ABN Amro, Boekel de Neree, TK Advocaten, Erasmus Ziekenhuis, UMC, Philips, Detail Results en vele anderen.

KWALITEIT

Onze methodiek is gescreend door een 6-tal specialisten van gerenommeerde bedrijven. Bij elk ontwikkeltraject voeren we een 4-puntsmeting uit om het succes te meten. We scoren gemiddeld ruim een 9,3 voor onze coaching en ruim een 9 voor onze opleiding. We geven een garantie op succes. Bel vrijblijvend voor een 15 minuten gesprek en probeer me uit!

